

BÁO CÁO

KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2013 VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2014

PHẦN I

KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013

I - ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH NĂM 2013:

Năm 2013, tình hình cạnh tranh trên thị trường thuốc BVTV vẫn còn hết sức gay gắt, các đơn vị cùng ngành liên tục đưa ra những chính sách bán hàng hấp dẫn như gửi kho, gia tăng hạn nợ,...; Thêm vào đó thời tiết diễn biến khá thuận lợi, cây trồng phát triển tốt không chịu nhiều dịch hại, nên bán buôn ngành thuốc bảo vệ thực vật cũng kém phần sôi động, sức mua giảm đáng kể.

Năm nay Công ty đã có những sản phẩm mới thay thế những sản phẩm chủ lực không còn kinh doanh như Bắp giống, Dragon, bước đầu đã đem lại hiệu quả nhất định cho đơn vị.

Với vốn lưu động quá thiếu, toàn bộ hoạt động của Công ty chủ yếu dựa vào vốn vay ngân hàng nên tính linh hoạt trong hoạt động nhập khẩu chưa cao; Ngân hàng không cho vay vốn bằng đô la, và việc mua nguyên liệu bằng cách mở L/C làm cho chi phí tài chính tăng cao, đã ảnh hưởng rất lớn đến lợi nhuận của Công ty.

II - KẾT QUẢ HOÀN THÀNH CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH NĂM 2013 NHƯ SAU:

Tuy tình hình kinh doanh vẫn còn hết sức khó khăn nêu trên, nhưng với những quyết tâm nỗ lực hoàn thành công tác của toàn thể cán bộ công nhân viên và Ban lãnh đạo Công ty, đã đem lại kết quả khá khả quan trong năm 2013. Cụ thể như sau:

1/ Về kinh doanh:

a/ Giá trị sản xuất (theo giá CĐ 94) :

Năm 2013 thực hiện 680 tỷ, đạt 94% kế hoạch năm và bằng 112% so với thực hiện năm 2012

b/ Doanh thu:

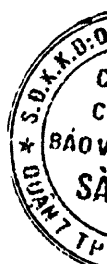
Năm 2013 thực hiện 841 tỷ, đạt 94% kế hoạch năm và bằng 114% so với thực hiện năm 2012

c/ Lợi nhuận trước thuế :

Năm 2013 thực hiện 19,2 tỷ, đạt 105% kế hoạch năm, và bằng 127% so với thực hiện năm 2012

Kết quả cụ thể về sản xuất kinh doanh:

Stt	Chi tiêu	Đvt	Thực hiện năm 2012	Năm 2013		Tỷ lệ	
				Kế hoạch	Thực hiện	TH 2013/2012	TH/KH 2013
1	Giá trị sản xuất (giá CĐ 94)	ngàn đồng	608,795,885	725,760,000	680,668,693	112%	94%
2	Sản lượng	Tấn	10,183	11,748	10,848	107%	92%
3	Tổng doanh thu	ngàn đồng	735,145,199	897,000,000	841,205,137	114%	94%



Stt	Chi tiêu	Đvt	Thực hiện năm 2012	Năm 2013		Tỷ lệ	
				Kế hoạch	Thực hiện	TH 2013//2012	TH//KH 2013
4	Lợi nhuận trước thuế (chưa dự phòng)	ngàn đồng	31,157,924	34,275,000	54,209,393	174%	158.2%
5	Tỷ suất LN trước thuế/Vốn CSH	%	30%	33%	51%	174%	158%
6	Lợi nhuận trước thuế (sau dự phòng)	ngàn đồng	15,157,924	18,275,000	19,178,476	127%	104.9%
7	Nộp ngân sách	ngàn đồng	31,517,514	37,000,000	34,248,462	109%	93%
8	Lao động bình quân	người	488	460	466	95%	101%
9	Thu nhập bình quân/tháng	đ/người	7,701,539	8,193,846	7,834,448	102%	96%

2/ Về tiến độ thực hiện dự án đầu tư:

- Dự án nông trại Hoadasar: đã hoàn tất việc chuyển nhượng và thanh lý dự án.
- Dự án kho Đồng Tháp: đã tìm được đối tác chuyển nhượng, Công ty đang tiến hành các thủ tục chuyển nhượng theo qui định.
- Dự án Kirirum (Campuchia): Công ty đang hoàn tất thủ tục thanh lý thu hồi vốn.
- Dự án tại Lào: thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2013, Công ty đã tích cực tìm kiếm đối tác để chuyển nhượng dự án. Tuy nhiên, đến nay Công ty chỉ chuyển nhượng được dự án Pathumphon cho Công ty Hữu Nghị 206 với giá 68.064 usd, thanh lý một số máy móc thiết bị được 52.279 usd và dự án Bachieng với giá 264.604 usd. Tổng cộng **384.947 usd**. Công ty đang tiếp tục tìm kiếm đối tác để chuyển nhượng hoàn tất trong thời gian nhanh nhất.
- Dự án tại Kiên Giang : do thiếu hụt về nguồn vốn đầu tư nên Công ty đang tìm kiếm đối tác để hợp tác tiếp tục đầu tư giai đoạn 2 của dự án.
- Toàn bộ vốn đầu tư XDCB năm 2013, Công ty chủ yếu tập trung đầu tư mua sắm một số máy móc thiết bị cho xí nghiệp Hiệp Phước để nâng cấp công nghệ và tăng cường năng lực sản xuất.

3/ Về lĩnh vực nghiên cứu - phát triển sản phẩm mới:

Công ty đang tiến hành khảo nghiệm sản phẩm mới làm từ nguyên liệu hữu cơ. Sản phẩm có tính thân: thiện môi trường, an toàn, chất lượng tạo sự khác biệt đang được Công ty chú trọng đầu tư nhằm tăng hiệu quả kinh doanh.

Trong năm qua , Công ty đã cho ra mắt hàng loạt những sản phẩm mới có giá trị cao để từng bước thay thế các sản phẩm cũ như sản phẩm Pyanchor Gold 8.5 EC, Comda Gold 5WDG, Sagosafen 250SL và Sagoza 5EC, Sagometro, Sabura... đây sẽ là những sản phẩm chiến lược của Công ty trong những năm sắp tới.

4/ Về công tác vận hành nội bộ:

Công ty đã sắp xếp lại cơ cấu tổ chức bộ máy từ lãnh đạo đến các phòng, ban theo hướng tinh gọn, chuyên nghiệp hóa bộ máy văn phòng, và tăng cường nhân lực cho các đơn vị trực tiếp kinh doanh;

Thực hiện công tác đào tạo kỹ năng, nghiệp vụ cho cán bộ quản lý phòng, ban, chi nhánh nhằm đổi mới cơ chế hoạt động; quản trị nhân sự theo kết quả như xây dựng mục tiêu, trách nhiệm, quyền hạn của từng đơn vị, các phương án hoạt động cụ thể trong năm, cho từng tháng, từng vụ;

Xây dựng mới quy chế trả lương trả thưởng theo hiệu quả công việc, tiếp tục phát động các phong trào thi đua hoàn thành kế hoạch.

PHẦN II

NHIỆM VỤ VÀ PHƯƠNG HƯỚNG, KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014

A – MỘT SỐ DỰ BÁO THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN:

Các sản phẩm của Công ty tiếp tục giữ được uy tín đối với nông dân, người tiêu dùng trực tiếp về chất lượng, hiệu quả. Các khách hàng truyền thống của Công ty vẫn tiếp tục gắn bó với Công ty, chia sẻ khó khăn và kinh nghiệm thị trường.

Công ty tiếp tục nhận được sự hỗ trợ của Tổng Công ty Nông Nghiệp Sài Gòn về nguồn vốn thông qua các hợp đồng nhập khẩu thuốc BVTV, sự hỗ trợ của các Cục BVTV, Chi cục, Trạm BVTV ở các tỉnh, huyện trên toàn quốc

Các khó khăn trong năm 2013 sẽ tiếp tục diễn biến như: ngân hàng xiết chặt nguồn vốn vay usd nên buộc phải vay bằng vnd với lãi suất cao, sự cạnh tranh gay gắt cả về thị trường kinh doanh cũng như nhân sự quản lý kinh doanh và chất xám nhân lực.

B - PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014:

1- Về hoạt động sản xuất kinh doanh:

Đầu tư đổi mới trang thiết bị sản xuất và ổn định hoạt động sản xuất của xí nghiệp Hiệp Phước để tăng cường năng lực sản xuất, đáp ứng nhu cầu kinh doanh trong mọi thời điểm.

Có định hướng về bộ sản phẩm chủ chốt của Công ty đối với từng vùng, miền, triển khai định hướng thành kế hoạch năm, vụ, tháng. Tăng cường hệ thống phân phối nhằm đảm bảo tình hình tài chính của đơn vị.

Tập trung mở rộng thị trường nước ngoài như Campuchia, Lào, đặc biệt là thị trường Myanmar

2. Về vận hành nội bộ:

Đối với các chi nhánh và đơn vị kinh doanh:

Tập trung nhân lực kinh doanh phát triển thị trường để nâng doanh số và hiệu quả, giảm công nợ quá hạn của khách hàng trong thời kỳ thiếu vốn.

Từng bước khoán chi phí và hiệu quả cho từng chi nhánh để nâng cao tính chủ động, chuyên nghiệp và tinh thần trách nhiệm trong công việc.

Sắp xếp lại bộ máy bán hàng và quảng bá sản phẩm tại các chi nhánh, đơn vị để tăng cường kết quả kinh doanh; tiếp tục củng cố và khuếch trương thương hiệu tạo hình ảnh chuyên nghiệp cho Công ty.

Mở rộng hệ thống phân phối đến các vùng lúa, nông sản chủ yếu của cả nước. Trong năm 2013, Công ty đã mở 2 chi nhánh : chi nhánh Tân An, chi nhánh An Giang.

Điều chỉnh các chính sách bán hàng:

Chính sách bán hàng sẽ có những điều chỉnh nhằm nâng cao hiệu quả, lợi nhuận kinh doanh. Chính sách về giá sản phẩm sẽ thay đổi theo tình hình kinh doanh thực tế; Chính sách khuyến mãi không dàn trải theo sản phẩm mà tập trung cho các chương trình lớn như bốc thăm trúng thưởng, theo sản phẩm mới, theo giá trị A,B và theo nhóm khách hàng có năng lực tạo thị trường sản phẩm cho công ty;

Chấn chỉnh công tác quản lý hàng hóa:

Cân đối sản xuất, điều chuyển hàng hóa để hạn chế tình trạng tồn kho quá cao; theo dõi quản lý hàng tồn kho, hàng quá date, nhằm mục tiêu nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh, giảm thiểu rủi ro về hàng tồn kho; đồng thời nâng cao uy tín chất lượng hàng hóa SPC trên thị

006
NG T
PH
TH
GON
HỒ CH

trường. Các đơn vị kinh doanh phải cùng chịu áp lực với Công ty về trách nhiệm bán hàng để vừa bảo đảm nhu cầu hàng hóa, vừa bảo đảm được hạn mức tồn kho.

Thực hiện giảm khâu trung gian vận chuyển bằng cách chuyển hàng trực tiếp từ Công ty đến khách hàng đang được Công ty đưa vào vận hành nhằm giảm thiểu chi phí kho cho các chi nhánh, đồng thời cải tiến phương thức quản lý hàng hóa của toàn Công ty.

Chấn chỉnh, hoàn thiện từng bước khâu phân phối đảm bảo sử dụng chi phí vận chuyển có hiệu quả cũng như đảm bảo thời gian vận chuyển đến khách hàng nhanh nhất.

3- Về hoạt động tài chính:

Hoàn thiện hệ thống quản lý tài chính để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn và năng lực quản lý các nguồn đầu tư dài hạn. Đối với các đơn vị trực tiếp kinh doanh, áp dụng triệt để quy chế tài chính trong quản lý công nợ, định chế hàng hóa tồn kho, gởi kho khách hàng, để từng bước tháo gỡ khó khăn về nguồn vốn kinh doanh cho Công ty.

Tích cực hơn nữa việc tìm kiếm các nguồn vốn vay kinh tế đáp ứng cho nhu cầu kinh doanh và đầu tư;

Đẩy mạnh thu tiền, thu nợ: đây là giải pháp quyết liệt nhất để cải thiện tình hình vốn, tài chính. Các đơn vị chi nhánh, trạm phải có trách nhiệm thu nợ quá hạn, đến hạn, kiên quyết không bán hàng cho khách hàng nợ dây dưa kéo dài.

Vốn lưu động: chủ yếu vẫn là vốn vay ngân hàng, vốn vay ngắn hạn khác. Một phần được hỗ trợ bằng nguồn vay của Tổng Công ty (theo từng hợp đồng nhập khẩu).

Vốn đầu tư: sẽ hết sức cân nhắc khi chi vốn đầu tư, chủ yếu đầu tư vào ngành nghề kinh doanh chính của Công ty.

Phát động phong trào thi đua tiết kiệm chi phí, có khen thưởng theo tỷ lệ % tiết giảm

4- Chỉ tiêu kế hoạch năm 2014

Stt	CHỈ TIÊU	Đvt	Thực hiện năm 2012	Kế hoạch năm 2013	Thực hiện năm 2013	Kế hoạch năm 2014	2013// 2012 (%)	2014// 2013 (%)
I	GIÁ TRỊ SẢN XUẤT (CĐ 94)	1000 đ	608,795,885	725,760,000	680,668,693	730,000,000	112%	107%
	- Sản xuất công nghiệp	1000 đ	608,795,885	725,760,000	680,668,693	730,000,000	112%	107%
II	TỔNG KIM NGẠCH XNK	USD						
	- Xuất khẩu (Lao+Cam+Myanmar)	USD	4,587,742	5,100,000	5,935,303	5,600,000	129%	94%
	- Nhập khẩu	USD	22,661,332	26,000,000	22,948,839	28,600,000	101%	125%
III	KHỐI LƯỢNG SP SẢN XUẤT CHỦ YẾU							
	* Sản xuất :	Tấn	10,183	11,748	10,848	12,923	107%	119%
	Thuốc BVTV		9,705	11,168	10,222	12,285	105%	120%
	+ Nhóm thuốc trừ sâu	Tấn	2,094	2,810	2,459	3,091	117%	126%
	+ Nhóm thuốc trừ bệnh	Tấn	1,885	2,460	1,868	2,706	99%	145%
	+ Nhóm thuốc trừ cỏ	Tấn	5,726	5,898	5,895	6,488	103%	110%
	Nhóm Phân bón Hoá chất	Tấn	477	580	626	638	131%	102%
IV	LAO ĐỘNG TIỀN LƯƠNG							
1	Tổng thu nhập	1000đ	42,221,956	61,249,000	43,810,232	65,530,000	104%	150%
	Trong đó: tổng quỹ tiền lương	1000đ	42,703,889	60,099,000	42,965,792	63,000,000	101%	147%

Stt	CHỈ TIÊU	Đvt	Thực hiện năm 2012	Kế hoạch năm 2013	Thực hiện năm 2013	Kế hoạch năm 2014	2013// 2012 (%)	2014// 2013 (%)
2	Thu nhập bình quân	đ/ng/th	7,701,539	8,193,846	7,834,448	9,295,035	102%	119%
	Trong đó: tiền lương bình quân	đ/ng/th	7,206,948	8,040,000	7,683,439	8,936,170	107%	116%
3	Lao động bình quân (người)	ng	488	460	466	470	95%	101%
4	Năng suất lao động	1000đ						
	- Tính trên giá trị SX (giáĐ 94)	đồng/ng	103,961,046	105,182,609	121,721,869	135,114,894	117%	111%
	- Tính trên doanh thu	đồng/ng	106,976,110	112,971,014	122,489,337	136,657,801	115%	112%
V	TÀI CHÍNH							
1	Tổng doanh thu (bao gồm XK Myanmar)		735,145,199	897,000,000	841,205,137	900,000,000	114%	107%
a	Doanh thu KD (hợp nhất VN+Lao+Cam)	1000đ	731,434,659	893,500,000	841,126,387	896,150,000	115%	107%
	+ SPC VN	1000đ	626,452,098	779,500,000	684,960,375	770,750,000	109%	113%
	+ SPC CAMBODIA	1000đ	101,234,801	105,000,000	152,653,996	115,500,000	151%	76%
	+ SPC LÀO	1000đ	3,747,761	9,000,000	3,512,017	9,900,000	94%	282%
b	Doanh thu XK (không tính XK Lao+Cam, chỉ tính Myanmar)	1000đ	3,710,539	3,500,000	78,750	3,850,000	2%	4889%
2	Tổng giá thành tiêu thụ	1000đ	719,987,275	878,725,000	822,026,661	880,030,000	114%	107%
3	Thu nhập							
	+ Trước thuế	1000đ	15,157,924	18,275,000	19,178,476	19,970,000	127%	104%
	- Trước khi phân bổ dự phòng		31,157,924	34,275,000	54,209,393	35,970,000	174%	66%
	- Sau khi phân bổ dự phòng		15,157,924	18,275,000	19,178,476	19,970,000	127%	104%
	+ Sau thuế	1000đ	11,368,443	13,706,250	14,489,671	14,978,000	127%	103%
	- Trước khi phân bổ dự phòng		27,368,443	29,706,250	49,520,588	30,978,000	113%	63%
	- Sau khi phân bổ dự phòng		11,368,443	13,706,250	14,489,671	14,978,000	132%	103%
	Tỷ suất thu nhập sau thuế/ vốn sở hữu	%	10.80%	13.02%	13.76%	14.22%	132%	103%
4	Các khoản thu nộp ngân sách	1000đ						
4.1	Tổng số phải nộp	1000đ	32,560,107	37,000,000	36,532,884	39,500,000	112%	108%
	+ Số năm trước chuyển sang	1000đ	4,099,434	2,000,000	4,421,742	4,500,000	108%	102%
	+ Số phát sinh trong năm	1000đ	28,460,673	35,000,000	32,111,143	35,000,000	113%	109%
4.2	Tổng số đã nộp :	1000đ	31,517,514	37,000,000	34,248,462	36,500,000	109%	107%
	+ Số năm trước chuyển sang	1000đ	4,099,434	2,000,000	4,421,742	4,500,000	108%	102%
	+ Số phát sinh trong năm	1000đ	27,418,080	35,000,000	29,826,720	32,000,000	109%	107%
5	Nguồn vốn chủ sở hữu	1000đ	105,300,000	105,300,000	105,300,000	105,300,000	100%	100%

Thuyết minh một số chỉ tiêu năm 2014:

- Giá trị sản xuất năm 2014 là 730 tỷ đồng, tăng 7% so thực hiện năm 2013;
- Doanh thu kế hoạch năm 2014 là 900 tỷ, tăng 7% so thực hiện năm 2013.

- Kế hoạch lợi nhuận trước thuế (chưa dự phòng) năm 2014 là 35,97 tỷ đồng, tăng 5% so với kế hoạch năm 2013; kế hoạch lợi nhuận sau thuế (sau dự phòng) năm 2014 là 14,98 tỷ đồng, tăng 9% so với kế hoạch năm 2013.

Các biện pháp chính để Công ty đạt được kế hoạch đề ra:

- Tập trung kinh doanh những mặt hàng loại A mang lại hiệu quả cao, sản phẩm thân thiện với môi trường, số ngày tồn kho ít hơn. Đối với mặt hàng ít hiệu quả hơn, áp dụng chính sách thu tiền trước, giao hàng sau với chính sách giá ưu đãi.
- Hoàn thiện cơ cấu tổ chức theo hướng tinh gọn nhưng hiệu quả. Tập trung đầu tư nhân sự vào phòng Kinh doanh tiếp thị, đặc biệt tập trung phát triển mô hình “Bác sĩ cây trồng”.
- Tiếp tục thực hiện thuê xe ngoài vận chuyển đối với khoảng cự ly xa, số tấn vận chuyển lớn nhằm giảm chi phí hoạt động, nâng cao năng suất lao động và nâng cao hiệu quả hoạt động của đơn vị.
- Tập trung tìm kiếm đối tác thanh lý dứt điểm các dự án không hiệu quả tại Lào để thu hồi vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất chính của đơn vị.
- Kiểm soát chặt chẽ hàng hóa tồn kho, tiến hành xử lý những mặt hàng tồn kho lâu, chậm luân chuyển, tăng vòng quay hàng tồn kho.
- Xử lý triệt để công nợ phải thu quá hạn thanh toán, điều chỉnh hạn mức tín dụng từng khách hàng phù hợp tình hình thực tế nhằm giảm thiểu rủi ro cũng như tăng hiệu quả sử dụng vốn.
- Tăng cường mua hàng theo phương thức D/A, giảm mua theo phương thức LC để giảm áp lực hạn mức tín dụng ngân hàng, tiết kiệm tối đa chi phí quản lý.
- Đẩy mạnh kinh doanh xuất khẩu, đặc biệt là thị trường Campuchia và Myanmar nhằm chủ động nguồn ngoại tệ, giảm chi phí chênh lệch tỷ giá và phát triển, mở rộng thị trường.
- Phát triển sản phẩm mới, kinh doanh các sản phẩm cùng ngành nghề để cùng một hệ thống phân phối sẽ tăng hiệu quả và doanh số.
- Cải tiến bao bì, tìm nhà cung ứng có giá cả tốt để có thể cạnh tranh với các đơn vị cùng ngành và đáp ứng thị hiếu người tiêu dùng.
- Rà soát và bổ sung máy móc thiết bị để Xí nghiệp Hiệp Phước giảm chi phí nhân công trên sản phẩm, đáp ứng nhu cầu hàng hóa khi đến vụ.

KẾT LUẬN:

Qua một năm sản xuất kinh doanh đầy biến động, toàn thể cán bộ công nhân viên SPC đã cùng nhau đoàn kết, nỗ lực, chia sẻ khó khăn, để hoàn thành công tác và nhiệm vụ được phân công.

Nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2014 rất nặng nề, tuy đã có những kế hoạch khắc phục và phương án hành động sẵn sàng, nhưng Công ty cũng không thể lường hết những biến cố, rủi ro; và nhiều công tác đổi mới ở Công ty đang trong quá trình rút kinh nghiệm để dần dần hoàn thiện. Để vượt qua thử thách, hoàn thành kế hoạch năm 2014 với kết quả như mong đợi của cổ đông và toàn thể CBCNV của SPC, Ban Điều hành Công ty rất mong muốn có được sự đoàn kết, nhất trí của tập thể cán bộ công nhân viên, sự ủng hộ của Quý cổ đông nhằm đóng góp cho sự nghiệp phát triển Công ty; sự hỗ trợ của Lãnh đạo Tổng Công ty, các Sở Ban Ngành thành phố;

Xin chân thành cảm ơn./.



Nguyễn Thị Hồng Anh